



Entdecken oder erweitern Sie Vertriebspotenziale
im Food Service und der Gemeinschaftsverpflegung!

Seminar | Workshop

Wachstumschance für Servicedienstleister,
Startups und Produzenten von Lebensmitteln
oder Hilfs- und Betriebsstoffen:
Steigen Sie als **Lieferant** in die **Märkte**
Food Service und **Gemeinschaftsverpflegung** ein
oder bauen Sie Ihr bestehendes Engagement aus.

27. Juni 2024 | Köln

Themen & Schwerpunkte

In diesem Workshop beschäftigen wir uns mit den spannenden Möglichkeiten, die die Märkte Food Service und Gemeinschaftsverpflegung Ihnen als Servicedienstleister, Startup oder Produzent in den Bereichen Lebensmittel oder Hilfs- und Betriebsstoffe bieten.

Dieser Workshop soll Sie und Ihr Unternehmen dabei unterstützen, einen erfolgreichen Markteintritt vorzubereiten oder Ihre bestehende Marktpräsenz auszubauen.

Bei der Analyse eines neuen Zielmarktes und der Bewertung von Vertriebschancen benötigen Sie und Ihr Unternehmen eine Vielzahl von Informationen.

Folgende Schlüsselaspekte, die wir in unserem Workshop behandeln, werden Ihnen bei der strategischen Einordnung und späteren Umsetzung helfen:

- 1 Marktgröße und Entwicklung**
Wie groß ist der Zielmarkt und in welche Bereiche lässt er sich aufteilen? Wie stellt sich die Entwicklung dar?
- 2 Zielgruppenprofil**
Wer sind die Hauptzielgruppen? Vom lokalen Caterer über mittelständische Player, internationale Konzern-Caterer und Eigenregie-Betriebe.
- 3 Kundenbedürfnisse und -probleme**
Welche spezifischen Bedürfnisse haben die Kunden im Zielmarkt? Welches Kaufverhalten liegt den Zielgruppen zugrunde? Welche Probleme können mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung gelöst werden?
- 4 Standards und Eintrittsbarrieren**
Welche gesetzlichen Bestimmungen und Anforderungen, z. B. im Bereich Lebensmittelsicherheit, sind zu berücksichtigen? Welche Erwartungen stellen die unterschiedlichen Zielgruppen an potenzielle Lieferanten? Mit welchen Informationen, Siegeln, Zertifizierungen können Lieferanten Punkten?
- 5 Vertriebskanäle und Platzierung**
Welche Vertriebskanäle sind im Zielmarkt am effektivsten? Kann man seine Produkte oder Dienstleistungen direkt an den Zielkunden verkaufen? Gibt es lokale Partner oder überregionale, nationale Distributoren, die genutzt werden können?
- 6 Erfolgsbeispiele und Fallstudien**
Wie sehen erfolgreiche Strategien zur Lead- und Kundengewinnung, bzw. der Produktplatzierung aus?

Darüber hinaus gehen wir auf Ihre individuellen Fragen und Themen ein und leiten gemeinsam Lösungsansätze her.

**Seien Sie dabei und gestalten Sie Ihre Zukunft in den Märkten
Gemeinschaftsverpflegung und Food Service!**

Zielgruppen des Workshops

Von den Inhalten des Workshops profitieren am meisten folgende Positionen und Tätigkeitsbereiche:

- **Mitarbeitende aus dem Bereich Vertrieb**
- **Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing**
- **Mitarbeitende aus dem Bereich Key Account-Management**
- **Mitarbeitende aus dem Bereich Produktmanagement**
- **Gründer und Gründerinnen**
- **Geschäftsführer und Geschäftsführerinnen**

Location und Datum

Der Workshop findet am Donnerstag, den 27. Juni 2024, von 09:00 bis 17:00 Uhr in Köln statt. Die Location befindet sich in zentraler Lage in der Kölner Innenstadt und wird den Teilnehmern kurzfristig nach der Buchung zur Planung der Anreise und eventueller Übernachtung mitgeteilt.

Leistungen und Kosten

Die Teilnahmegebühr i. H. v. 390,00 € netto umfasst folgende Leistungen:

- **Teilnahme am Workshop**
- **Arbeitsunterlagen in digitaler Form**
- **Kaffeepause mit süßen und herzhaften Snacks**
- **Gemeinsames Mittagessen**
- **Heißgetränke und Kaltgetränke während des Workshops**
- **Teilnahmebescheinigung in digitaler Form**
- **Einstündiger One-on-One-Videocall im Nachgang des Workshops**

Erfolgt innerhalb von drei Monaten nach Workshop-Durchführung eine individuelle Beratungsbeauftragung von CANTIBO durch einen Teilnehmer, bzw. dessen Unternehmen, wird die Teilnahmegebühr gänzlich auf ein etwaiges Beratungshonorar angerechnet.

Muss die Teilnahme 14 Tage vor dem Datum des Workshops abgesagt werden, stellen wir eine Stornierungsgebühr i. H. v. 130,00 € netto in Rechnung. Falls die Stornierung später erfolgt oder der Teilnehmer nicht erscheint, müssen wir leider die Gesamtkosten i. H. v. 390,00 € netto in Rechnung stellen. Die Teilnahme eines Vertreters des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Ihre Experten



Stefan Henter

- Gründer von CANTIBO im Jahr 2016. Beratung namhafter Mandanten in nachhaltigen und erfolgreichen Projekten.
- Fundierte gastronomische Ausbildung, betriebliches Studium und umfassende Marktkenntnisse.
- Erfolgreiche operative Betriebsleitung in der Gemeinschaftsverpflegung.
- Starke Kompetenz in den Bereichen Digitalisierung und Prozessoptimierung.



Armin Maurer

- Marketing- & Vertriebsausbildungen bei Management-Akademien und Unternehmensberatungen
- Ehem. Präsident Marketing-Club Frankfurt e.V. - Berufsverband des Marketing-Managements
- Funktionen im Marketing- und Vertriebsmanagement der Nahrungsmittelindustrie
- Geschäftsführer Marketing, Vertrieb & Unternehmensentwicklung bei einem führenden Cateringunternehmen
- Unternehmensberater und Branchenexperte für Gemeinschaftsgastronomie

Die gelungene Mischung aus jahrzehntelanger Erfahrung und tiefgehender Marktkenntnis sowie die Kombination von strategischen Management-Themen und operativer Praxis ist der Garant für nachhaltige Workshop-Ergebnisse.

Nächste Schritte

Buchen Sie sich Ihr Ticket direkt unter www.cantibo.com/events oder senden Sie alternativ eine Mail an events@cantibo.com und Sie erhalten innerhalb kurzer Zeit Ihre Anmeldebestätigung. Die Kontingente je Workshop sind begrenzt. Gerne stehen wir Ihnen jederzeit für Rückfragen zur Verfügung.

Veranstalter und Kontakt

CANTIBO

Stefan Henter
Klaus-Kordel-Straße 4
54296 Trier

Kontakt

Telefon: +49 (0) 651 49 368 365
Mail: events@cantibo.com
Web: www.cantibo.com/events